

## Brokerzy o UNIQA

- **Brokerzy cenią UNIQA za nieustanne podnoszenie poziomu obsługi, indywidualne podejście do klienta, partnerstwo w biznesie oraz transparentność**
- **Chwalą szkolenia oraz materiały informacyjno-marketingowe**
- **Ponad 90 proc. badanych brokerów jest zadowolona ze współpracy z UNIQA, z czego 49 proc. bardzo zadowolona**
- **Prawie połowa badanych brokerów planuje zwiększyć zakres współpracy w najbliższym roku**

UNIQA cyklicznie bada poziom satysfakcji partnerów biznesowych ze współpracy. Sprawdza także ich potrzeby i oczekiwania. Ostatnie badanie, przeprowadzone przez Ipsos na zlecenie UNIQA, dotyczyło satysfakcji i lojalności brokerów. Wynika z niego, że ponad 90 proc. badanych brokerów jest zadowolona ze współpracy z firmą, z czego aż 49 proc. jest bardzo zadowolona. Najbardziej usatysfakcjonowani współpracą byli brokerzy, którzy przed połączeniem współpracowali zarówno z UNIQA, jak i z AXA.

Najmocniejsze strony w relacji z UNIQA to według brokerów, nieustanne podnoszenie poziomu obsługi, indywidualne podejście do klienta, bycie dobrym partnerstwem w biznesie oraz przejrzystość i łatwość komunikacji. Prawie połowa badanych brokerów planuje zwiększyć zakres współpracy z UNIQA w najbliższym roku.

*- Cieszymy się, że brokerzy planują zintensyfikować współpracę z UNIQA. To dla nas bardzo ważni partnerzy biznesowi, z którymi już dziś realizujemy 80 proc. przypisu składki z ubezpieczeń korporacyjnych. Cieszymy się tym bardziej, że za nami trudny czas łączenia dwóch dużych organizacji i mimo tej wyjątkowej sytuacji oceniają nas dobrze. To także ważna dla nas informacja co działa bez zarzutu, a nad czym wciąż musimy pracować. Dziękujemy za wszystkie głosy, wszystkie rekomendacje bardzo dokładnie przeanalizujemy – mówi Tomasz Szarek, dyrektor zarządzający Pionu Klienta Korporacyjnego i Rozwoju Biznesu w UNIQA.*

Z badania Ipsos wynika również, że wśród działań organizowanych przez UNIQA brokerzy chwalą przede wszystkim szkolenia oraz materiały informacyjno-marketingowe.

- *Inwestycja w edukację partnerów biznesowych, to nie tylko jeden z głównych filarów budowania długoterminowej relacji, ale i część naszej strategii. I z tego powodu prowadzimy trzy duże inicjatywy szkoleniowe: Akademię Mieszkalnictwa UNIQA, Akcelerator Wiedzy Brokera UNIQA oraz UNIQA School of Management. Wszystkie cieszą się niestabnącą popularnością – mówi **Izabela Król**, dyrektor Departamentu Klienta Korporacyjnego i Współpracy z Partnerami Biznesowymi, UNIQA.*

Brokerzy współpracujący z UNIQA z oferty produktowej najwyżej oceniają ubezpieczenia finansowe – gwarancji. Na kolejnych miejscach pod względem poziomu satysfakcji znalazły się ubezpieczenia majątkowe oraz OC. Wysoko uplasowały się także programy międzynarodowe.

W 2021 roku przypis składki z ubezpieczeń korporacyjnych i dla mieszkalnictwa wyniósł 1,2 mld zł, w tym biznes korporacyjny wypracował 915 mln zł. Pierwszy kwartał 2022 roku pod kątem sprzedażowym okazał się lepszy od planów. Składka przypisana brutto w ubezpieczeniach korporacyjnych (bez mieszkalnictwa) przekroczyła już 276 mln zł.

Badanie dla UNIQA przeprowadził Ipsos. Zostało zrealizowane między 10 a 22 marca 2022 roku metodą wywiadów CAWI. Łącznie zrealizowano 481 wywiadów. Badanie miało na celu poznanie opinii brokerów na temat współpracy z zespołem UNIQA w zakresie ubezpieczeń korporacyjnych (majątkowych, odpowiedzialności cywilnej, technicznych, transportowych, flotowych, gwarancji i programów międzynarodowych). Ocenie podlegały produkty, działania wspierające sprzedaż i obsługowe oraz współpraca z ekspertami UNIQA dla Biznesu.

---

#### **UNIQA Polska**

Spółki UNIQA w Polsce mają wszechstronną ofertę dla osób prywatnych, małych, średnich i dużych firm, ich pracowników oraz dla spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych. UNIQA jest liderem w ubezpieczeniach majątku spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych w Polsce. Na koniec 2021 roku przypis składki zakładów ubezpieczeń działających pod marką UNIQA wyniósł prawie 4 mld zł. Wypłaty w tym czasie poszkodowanym 2,7 mld zł w roszczeniach i świadczeniach. Obsługują 5,5 mln klientów indywidualnych i ubezpieczają 80 tys. firm w Polsce. Z kolei UNIQA TFI i UNIQA PTE na koniec 2021 roku zarządzały aktywami o łącznej wartości 18,3 mld zł. Produkty UNIQA klient może kupić w dogodnym dla siebie miejscu: u agentów, brokerów, przez Internet, telefon oraz za pośrednictwem partnerów. Zakłady ubezpieczeń działające w Polsce pod marką UNIQA powstały w wyniku konsolidacji kilku firm ubezpieczeniowych, których obecność na polskim rynku sięga ponad 30 lat. Sama marka UNIQA jest obecna w Polsce od ponad 20 lat. Inwestorem strategicznym spółek jest europejski holding ubezpieczeniowy o austriackich korzeniach - UNIQA Insurance Group AG.

Więcej informacji: [www.uniqa.pl](http://www.uniqa.pl)

#### **Grupa UNIQA**

Grupa UNIQA należy do czołowych grup ubezpieczeniowych na rynkach w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej. Około 20 tysięcy pracowników oraz wyłącznych współpracowników obsługuje 15 mln klientów. UNIQA jest drugą co do wielkości grupą ubezpieczeniową w Austrii z ok. 21-proc. udziałem w rynku. W 2021 r. Grupa UNIQA zebrała 6,4 mld euro składki. Działa w 18 krajach europejskich. Jest obecna w 15 krajach w regionie Europy Środkowej i Wschodniej, m.in. Albanii, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Czechach, na Węgrzech, w Kosowie, Macedonii Północnej, Czarnogórze, Polsce, Rumunii, Serbii, Słowacji oraz Ukrainie. Do Grupy UNIQA należą również spółki ubezpieczeniowe w Szwajcarii i Liechtensteinie.

Więcej informacji: [www.uniqagroup.com](http://www.uniqagroup.com)

---

**KONTAKT DLA MEDIÓW:**

Katarzyna Ostrowska

rzeczniczka prasowa UNIQA

tel. (+48) 697 770 498

e-mail: [katarzyna.ostrowska@uniqa.pl](mailto:katarzyna.ostrowska@uniqa.pl)

tt @RzecznikUNIQA

tt/instagram/facebook @uniqapolska